

SOH : Savoir exploiter les informations du SOH à la reprise ou à la vente d'une automobile

Commerce et relations clients VL, VUL, VI

Public

Toutes populations
du commerce VN
VO

Prérequis

Aucun prérequis

Lieu

Toute la France

Mode d'apprentissage

Distanciel

Durée

2 x 90 min (3h)

Objectifs :

- Connaitre le SOH , comment effectuer le diagnostic et les influenceurs du score
- Comment utiliser le SOH lors de la reprise pour mieux coter le véhicule
- Comment expliquer le SOH lors de la vente en en faisant une base argumentaire pour rassurer le client final

Programme :

1. Le SOH mode d'emploi
2. Le SOH lors de la reprise d'un véhicule électrifié
3. Le SOH lors de la revente d'un véhicule électrifié

Les '+' de la formation :

- **Spécialiste du VO** reconnu depuis **15 ans**, qui accompagne les plus grands noms de l'automobile
- Expérience du formateur : **vente automobile** et **gestion de centres de profit**
- Méthodologie NOVA MS qui a fait ses preuves (3500 stagiaires formés par an)
- Pédagogie dynamique et agréable, formation 100% opérationnelle
- Exercices, ateliers, Quiz et sondages pendant la formation

Contact NOVA MS

Tel : 06 15 53 07 62

Mail : info@nova-ms.fr